

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-20>

УДК 339.1-051

ОГЛЯД СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЇ ГУРТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

OVERVIEW OF CURRENT DEVELOPMENT TRENDS OF SPECIALIZED WHOLESALE TRADE IN UKRAINE

Франів Ігор Андрійович

доктор економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6191-9772>

Кріль Михайло Миколайович

аспірант,
Львівський торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7444-9132>

Franiv Ihor, Kril Mykhaylo

Lviv University of Trade and Economics

Представлено логічну схему оптової торгівлі. Визначено, що саме завдяки оптовикам існують гарантії того, що ланцюжок поставок залишається безперебійним, дозволяючи корпоративним клієнтам і звичайним особам швидко отримати необхідні товари. Доведено, що саме співпраця з успішними оптовиками допомагає підприємствам швидше вивести продукт на ринок. Обґрунтовано, що саме завдяки своєму унікальному положенню в ієрархії ланцюга постачання оптові торговці надають виробникам інформацію про ринкові тенденції та попит на продукцію. Визначено, що оптові торговці підтримують ціни на товари на ринку стабільними, створюючи штучний дефіцит. Дивлячись на співвідношення продажів до запасів, інвестори можуть побачити, чи може виробництво зрости чи сповільнитися в майбутньому. Визначено, що оскільки виробництво становить велику частину валового внутрішнього продукту, дані оптової торгівлі є цінним інструментом, щоб спостерігати за циклами економіки.

Ключові слова: спеціалізована оптова торгівля, торгівля, тенденції розвитку торгівлі, схема торгівлі.

A logical scheme of wholesale trade is presented. It is determined that it is thanks to wholesalers that there are guarantees that the supply chain remains uninterrupted, allowing corporate customers and ordinary individuals to quickly receive the necessary goods. It is proven that it is cooperation with successful wholesalers that helps enterprises to bring the product to the market faster. It is argued that precisely because of their unique position in the supply chain hierarchy, wholesalers provide manufacturers with information about market trends and product demand. Effective wholesalers not only help track consumer behavior, they can also provide insightful data to help manufacturers gain a better foothold in their market segment. It was determined that wholesalers keep the prices of goods on the market stable, creating an artificial deficit. Instead of releasing products quickly and creating a surplus, they limit the supply of certain products. By preventing an excess of goods available to customers, prices can remain stable and producers and others involved in production and distribution can make a profit. Wholesale data gives investors a closer look at the consumer economy, as wholesaler sales and inventory numbers can be a leading indicator of consumer trends. By looking at the sales-to-inventory ratio, investors can see whether production may increase or slow down in the future. It has been found that since manufacturing is a large part of the gross domestic product, wholesale trade data is a valuable tool to observe the cycles of the economy. It has been proven that the effective way to avoid excess stocks or shortage of stocks is the correct management of stock management, which will make it possible to maintain the optimal amount of stocks. It found that poor real-time visibility into inventory movements, inventory costs, and inventory costs of goods sold can leave a "blind spot" in terms of product profitability. Increasing the rate of profit and cash flow is the main task of any business. One of the major, major costs that wholesalers face is storage costs. Especially when goods are stored for too long, their storage costs increase dramatically. One of the modern effective solutions to this problem can be dropshipping.

Keywords: specialized wholesale trade, trade, trade development trends, trade scheme.

Постановка проблеми. Оптова торгівля є важливою ланкою в ланцюзі поставок, яка передає продукцію від виробника до кінцевого споживача. Оптовий торговець як правило, зберігає товари, що призводить до зменшення запасів виробника та стимулює збільшення виробництва. Крім того, роздрібні торговці виграють від діяльності оптовиків, оскільки це дозволяє їм зручно купувати товари. Оптовики отримують вигоду від ефекту масштабу, оскільки вони купують оптом за зниженими цінами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Слід зазначити, що проблемам нормалізації та розвитку спеціалізованої гуртової торгівлі приділяють увагу вітчизняні й зарубіжні вчені економісти, серед яких: Шубін О., Гончарук Я. [1], Балабан М. [2]. Щодо шляхів покращення діяльності підприємств оптової торгівлі слід виокремити праці Богославець Г. [3], Сотник І. [4]. Аналіз сучасних тенденцій розвитку гуртової торгівлі широко досліджені Слободянюком Н., Юнацьким М., Сірашом С. [5]. Проблема підвищення ефективності оптового торгового процесу перебуває в полі зору і багатьох інших дослідників, проте є питання, які стосуються аналізу місця спеціалізованої гуртової торгівлі в умовах сучасного невизначеного середовища України, якому приділено недостатньо уваги, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання): провести огляд сучасних тенденцій розвитку спеціалізованої гуртової торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спеціалізований оптовик, як правило, пропонує обмежений асортимент товарів. Оскільки їхня діяльність не націлена безпосередньо на кінцевого споживача, вони можуть запропонувати йому не більш, ніж один-два варіанти продукту. Оптова торгівля також може включати постачання сировини, виробничих матеріалів та інших неспоживчих товарів для організацій. Отже, можемо обґрунтовано стверджувати, що оптова торгівля – це аспект бізнесу, який відповідає за закупівельні пропозиції організації. Таким чином можемо вибудувати таку логічну схему

оптової торгівлі (рис. 1) [6].

Купівля товарів великими партіями є першим етапом оптової торгівлі. На цьому етапі оптовик може вибрати тип товарів, які він хоче продати. Наприклад, типові опції для оптовиків включають сировину, виробничі компоненти, неспоживчі предмети тривалого користування та роздрібну продукцію.

Оптовик зберігає товар на складі або в сховищі, що дозволяє задовольняти попит протягом усього року. Зберігаючи товари, оптовики зменшують навантаження на виробників щодо зберігання та розподілу.

Оптовики здебільшого орієнтовані на B2B (бізнес-бізнес), оскільки вони продають переважно іншим підприємствам і організаціям. Оптовик створює мережу, яка включає як існуючих, так і минулих клієнтів, а також координує маркетингові зусилля, щоб привернути увагу роздрібних торговців. Ефективні оптовики надають чудові поради клієнтам і повідомляють про цінність оптової торгівлі шляхом економії коштів останніх. Такі зусилля відіграють вирішальну роль у підвищенні лояльності та спонуканні клієнтів купувати більше товарів.

Виконання замовлення означає розповсюдження товарів клієнтам, які їх оплатили. Оптовий бізнес повинен мати відмінне виконання замовлень, оскільки роздрібні торговці хочуть мати достатньо запасів для задоволення попиту. Крім того, для швидкого виконання замовлень оптовик часто потрібна добре розвинена система розподілу.

Налагодження зв'язків є постійною фазою оптової торгівлі. Оптовик може ініціювати контакти з роздрібними продавцями в певній галузі та пропонувати угоди про постачання. Інші варіанти залучення клієнтів, які використовують оптові підприємства, повинні включати спеціальні заходи заохочення купівлі продукції та інші рекламні заходи. Оптовик також повинен підтримувати хороші відносини з виробниками, постачальниками та продавцями. Це ключові гравці в ланцюжку дистрибуції, тому оптовик, який бажає досягти успіху на ринку, повинен надавати пріоритет побудові тривалих відносин з ними.

Обґрунтуванням обов'язковості оптової торгівлі в структурі ринкових відносин є ряд

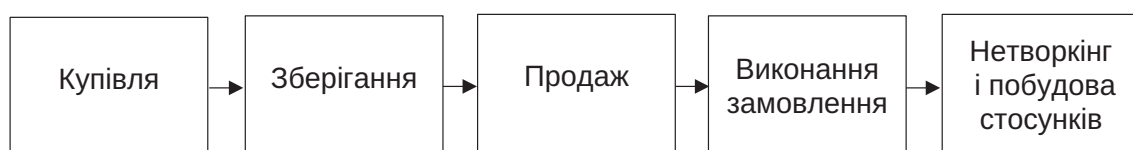


Рис. 1. Логічна схема гуртової торгівлі

наших досліджень, а саме оптовики гарантують, що ланцюжок поставок залишається безперебійним, дозволяючи корпоративним клієнтам і звичайним особам швидко отримати необхідні товари. Вони з'єднують виробників із роздрібними торговцями, завдяки чому товари потрапляють до кінцевих споживачів. Без оптовиків, виробники були б тими, хто продавав би сам свою продукцію. Це значно уповільнило б швидкість виходу продукту на ринок і зменшило його продажі. Співпраця з успішними оптовиками допомагає підприємствам швидше вивести продукт на ринок.

Оптовики зберігають товари на складах та інших сховищах, що вивільняє ресурси виробників для збільшення виробництва. Додатковою перевагою складування є те, що воно захищає товари від псування, що означає, що клієнти отримують високоякісні продукти цілий рік. Складські приміщення оптовиків також означають, що товари знаходяться ближче до роздрібних продавців і споживачів.

Завдяки своєму унікальному положенню в ієрархії ланцюга постачання оптові торговці повинні надавати виробникам корисну інформацію про ринкові тенденції та попит на продукцію. Ефективні оптові торговці не лише допомагають відстежувати поведінку споживачів, вони також можуть надавати глибокі дані, щоб допомогти виробникам краще закріпитися на своєму ринковому сегменті.

Оптові торговці підтримують ціни на товари на ринку стабільними, створюючи штучний дефіцит. Замість того, щоб швидко випускати продукти та створювати надлишок, вони обмежують пропозицію певних продуктів. Запобігаючи надлишку товарів, доступних клієнтам, ціни можуть залишатися стабільними, а виробники та інші, хто бере участь у виробництві та розподілі, можуть отримувати прибуток.

Дані оптової торгівлі дають інвесторам можливість ближче поглянути на споживчу економіку, оскільки обсяги продажів оптовиків та інвентаризаційні номери можуть бути провідним індикатором споживчих тенденцій. Дивлячись на співвідношення продажів до запасів, інвестори можуть побачити, чи може виробництво зрости чи сповільнитися в майбутньому.

Наприклад, якщо запаси ростуть повільніше, ніж продажі, виробникам доведеться виробляти більше продукції, щоб не виникло дефіциту. З іншого боку, якщо зростання продажів буде повільніше, ніж зростання запасів,

буде надлишок пропозиції, і виробництво має сповільнитися в найближчі місяці.

Оскільки виробництво становить велику частину валового внутрішнього продукту, дані оптової торгівлі можуть бути цінним інструментом, щоб спостерігати за циклами економіки. Збільшення виробництва позитивно впливає на ринки акцій, оскільки прибутки компаній, як правило, збільшуються. З іншого боку, ринки облігацій віддають перевагу помірному зростанню, щоб стримати інфляцію [7].

На цьому етапі дослідження доцільно охарактеризувати ряд проблем в оптовому ланцюзі продажів та обґрунтувати підходи за допомогою яких ці проблеми суттєво можуть бути знівлені.

Дефіцит запасів і надлишок. Дві крайні сторони циклу ланцюга постачання, дефіцит і надлишок товарів, – це проблема, яку бояться і з якою стикаються всі підприємства в той чи інший момент. У той час як дефіцит запасів заважає задовольнити попит клієнтів, запаси, які знаходяться у великих кількостях на складі, також призводять до фінансових втрат. Дієвий спосіб уникнути надмірних запасів або дефіциту запасів – правильний менеджмент з управління запасами, що дасть можливість підтримувати оптимальну кількість запасів.

В свою чергу коефіцієнт оборотності запасів показує кількість разів, коли запаси продаються або споживаються за певний період. Уважно стежачи за ним, оптовик точно знатимете, що потрібно поповнювати, коли поповнювати, а також які товари більше не потрібно складувати. Інвентаризаційний підхід у бізнесі дозволяє легко зрозуміти природу продуктів, відстежуючи їх рух. Ідентифікація застарілих товарів, товарів, що швидко і повільно обертаються дозволить чітко відстежувати витрати на їх запаси.

Вибір, упаковка та відправка – це базовий процес успішної доставки товарів. Хоча це звичайний процес доставки, все залежить від правильного виконання. Оптовики повинні взяти під контроль процес вибору, пакування та відправлення, уважно стежачи за ним. Крім того, оскільки процес можна виконувати як вручну, так і за допомогою автоматизації, стежити за процесом може бути дуже легко.

Погане уявлення про прибутковість продукту. Власникам бізнесу часто бракує знань або останніх оновлень про те, наскільки прибутковими є їхні продукти. Це не що інше, як результат слабкої системи відстеження запасів. Хоча компанії можуть легко порівняти

собівартість товарів, проданих на початку року, і в кінці року, відстеження в режимі реального часу не є поширеною практикою. Погана видимість у режимі реального часу руху запасів, витрат на запаси та витрат на запаси проданих товарів може залишити «сліпу пляму» з точки зору прибутковості продукту.

Щоб покращити бачення прибутковості продукту, потрібно почати з відстеження витрат на продані товари. Усе, що потрібно для відстеження собівартості проданих товарів це хороша, налагоджена система відстеження товарів у реальному часі.

Як правило оптовик має різноманітні продукти, щоб задовольнити потреби клієнтів. Незважаючи на те, що оптовик може запропонувати велику кількість продуктів, він завжди хоче запастися новими товарами та товарами-замінниками, особливо для того, щоб завжди мати пропозицію для своїх клієнтів. Однак якщо, при цьому, не відстежувати рентабельність товарів за певною маркою та категорією, то це з великою ймовірністю призведе до складування збиткових товарів.

Невідповідність вимогам клієнтів і постачальників. Невідповідність попиту клієнтів і постачальників або нерівномірність пропозиції товарів їх потребам на ринку є постійною проблемою для багатьох власників бізнесу.

На ринку, подібно до конкуренції між оптовиками, постачальники також мають конкуренцію. Ця конкуренція між постачальниками може позитивно зіграти для вирішення даної проблеми, оскільки кожен постачальник хоче запропонувати оптовику найкращу пропозицію та найкращий продукт. Незважаючи на те, що це дає незліченну кількість варіантів для вибору, може бути доволі складно вирішити, який із них вибрати. Якщо при цьому прийняти хибне рішення, ймовірність невідповідності між клієнтами та вимогами постачальників буде високою. Зрештою це приведе великих втрат та збитків. Більшість оптовиків просто дивляться на вартість, яку їм пропонують постачальники, і приймають рішення.

Однак це може бути кроком у дуже неправильному напрямку.

Для недопущення виникнення такої проблеми слід зважати на час виконання замовлення. Це визначає, скільки часу потрібно для завершення процесу від початку до кінця. Це також важливий критерій для ранжування постачальників, а саме, якщо існує постачальник із хорошими показниками часу виконання поставок, оптовик буде впевнений в тому, що йому рідко доведеться стикатися із затримками поставок. Якість продукту має найбільше значення для оптовика і ще більше як для клієнта. Тому важливо вибрати постачальника, який надасть тільки якісний товар. Вартість товару відіграє важливу роль у виборі постачальника. Йдеться не лише про те, щоб отримати продукт дешево, а більше про те, щоб отримати його за розумною ціною.

Прибуток і грошовий потік. Підвищення норми прибутку та грошових потоків є головним завданням будь-якого бізнесу. Однією з основних, великих витрат, з якою стикаються оптові торговці, є витрати на зберігання. Особливо коли товари заскладовані надто довго, витрати на їх зберігання різко зростають. Одним із сучасних ефективних рішень цієї проблеми може бути дропшипінг.

Висновки із цього дослідження і далі перспективи в цьому напрямку. Запропоновані нами підходи для вирішення проблем оптової торгівлі, серед яких дефіцит запасів і надлишок, невідповідність вимогам клієнтів і постачальників, погане уявлення про прибутковість продукту, недоотримання прибутку і слабкий грошовий потік дадуть можливість твердо закріпитися на ринку оптовику. Також запропоновані нами тренди розвитку оптової торгівлі дозволять уникати ряду проблем з фінансово-господарською діяльністю оптовими підприємствами.

Подальші дослідження стосуватимуться шляхів покращення ведення бізнесу підприємствами спеціалізованої оптової торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. 404 с.
2. Балабан М. П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2005. 153 с.
3. Богославець Г. Н., Трубей О. Н. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2013. № 6. С. 28–32.
4. Сотник І. М., Петренко Т. П. Проблеми та перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні. *Механізм регулювання економіки*. 2012. Вип. 4. С. 94.

5. Слободянюк Н., Юнацький М., Сіраш С. Огляд сучасних тенденцій розвитку торгівлі в Україні та світі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 25, Ч. 2. С. 128–132.
6. What Is Wholesale Trade? (Definition, Examples and Benefits). URL: <https://sg.indeed.com/career-advice/finding-a-job/what-is-wholesale-trade>.
7. Kenton W. Wholesale Trade. URL: <https://www.investopedia.com/terms/w/wholesale-trade.asp>.

REFERENCES:

1. Vnutrishnya torhivlya: rehionalni aspekty rozvytku : monohrafiya [Domestic trade: regional aspects of development: monograph] za red. O. O. Shubina, Ya. A. Honcharuka. Donetsk : DonNUET, 2007. 404 p. (in Ukrainian)
2. Balaban M. P. (2005) Optova torhivlya v rynkovomu seredovyshchi: efektyvnist funktsionuvannya ta stratehiya rozvytku : monohrafiya [Wholesale trade in the market environment: effectiveness of functioning and development strategy: monograph]. Poltava: RVV PUSKU, 153 p. (in Ukrainian)
3. Bohoslavets H. N., Trubey O. N. (2013) Problemy ta perspektyvy rozvytku pidpryyemstv optovoyi torhivli v Ukrayini [Problems and prospects for the development of wholesale trade enterprises in Ukraine]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. № 6. P. 28–32. (in Ukrainian)
4. Sotnyk I. M., Petrenko T. P. (2012) Problemy ta perspektyvy rozvytku optovoyi torhivli v Ukrayini [Problems and prospects for the development of wholesale trade in Ukraine]. *Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky*. № 4. P. 94. (in Ukrainian)
5. Slobodyanyuk N., Yunatsky M., Sirash S. (2019) Ohlyad suchasnykh tendentsiy rozvytku torhivli v Ukrayini ta sviti [Overview of modern trends in trade development in Ukraine and the world]. *Naukovyy visnyk Uzhorodskoho natsional'noho universytetu*. № 25(2). P. 128–132. (in Ukrainian)
6. What Is Wholesale Trade? (Definition, Examples and Benefits). URL: <https://sg.indeed.com/career-advice/finding-a-job/what-is-wholesale-trade>.
7. Kenton W. Wholesale Trade. URL: <https://www.investopedia.com/terms/w/wholesale-trade.asp>.